

UPTICK INSIGHT SERIES

THE HIDDEN GAP BETWEEN
BUSINESS VALUE AND
USABLE CAPITAL

Uptick洞察系列 | 商业价值与可用资本之间的隐形差距

许多小型企业并非缺乏价值，而是缺乏在最需要资金时恰好拥有的现金，而这一点常常被忽略。

一家公司可能拥有待售库存、已签署的采购订单、即将到账的发票、回头客以及维持业务运营所必需的资产。价值显而易见，但问题在于，当企业需要流动资金时，大部分价值却被锁定，导致企业疲于应对员工工资、供应商货款、运输费用或下一轮库存周转等开支。

这种资金缺口比看起来更为普遍，这也是一些看似不错的企业看起来比实际更弱的原因之一。市场需求可能强劲，收入也已到账，但当现金到账和支出支出不成正比时，压力便会开始累积。招聘被推迟，库存订单减少，而那些拥有充足资金抢占先机的企业则错失良机。

这个问题本身并不光鲜亮丽，这也是人们容易误解它的原因之一。问题在于企业内部存在的价值与企业真正需要时能够利用这些价值之间显而易见的差距。

接下来将探讨为何弥合这一差距比看起来更难，以及为何答案通常与基本面疲软关系不大，而更多地取决于时机以及价值与现金之间的摩擦。



小型企业可能经营状况良好，产品销售旺盛，回头客络绎不绝，但几乎每周都会感到资金紧张。30天或60天后到期的发票、可能售出的库存积压在仓库里、账面上已确认的订单、以及老板眼中显而易见的未来收入，所有这些都无法缓解本月的现金压力。

价值是真实存在的，只是以企业无法快速获取的形式存在。一家公司账面上可能看起来很健康，但实际上却捉襟见肘，订单不断涌入，客户最终也会付款，但内部压力却在不断累积。

从外部来看，企业可能正在增长，但库存仍然需要补充，供应商仍然需要付款，工资也必须按时发放，无论应收账款有多少。一家企业可能在商业上运作良好，但仍然大部分时间都在疲于奔命。

这就是许多小型企业最终的处境。价值就在那里，只是无法快速转化为可用的流动资金。一旦营运资金紧张，其影响会波及方方面面，通常会导致企业减少采购、谈判地位下降、放弃合理的投资机会，并且行事比其营收表现更为谨慎。

当企业需要向外部机构证明其资产、债务人以及财务数据是否经得起时间考验时，问题往往就会显现。发票、仓库收据、采购订单或收入流可能真实存在，但相关的文件往往过于简略或分散，难以快速评估其价值。一旦文件交接，记录就与资产分离，贷款方在审核债权时只能从企业所能找到的零散信息中重建背景。

Uptick 直接解决了这个问题。可编程 NFT 可以将所有权、转让条款和业绩历史记录与资产本身一起传递，因此相关文档会随债权一起转移，而不是仅仅停留在某个人的邮箱里。支持性记录通过 Uptick 的去中心化数据服务进行授权访问，因此贷款方无需每次都从零开始。

实际区别在于，贷款机构在审核索赔时无需致电企业、查找PDF文件或等待他人重新整理历史记录。记录已存在，可直接核实，且访问权限由资产层级控制，而非取决于谁碰巧持有这些文件。



许多小型企业认为，只要自身价值足够真实，融资自然水到渠成。但实际上，情况往往并非如此。传统金融机构 (TradFi) 更青睐易于理解、易于担保且易于追回的价值，这意味着清晰的抵押品、标准化的文件、熟悉的架构以及简单易懂的流程。

这就是为什么一家运营状况良好的企业仍然可能难以筹集资金的原因。企业主看到的是能够售出的库存、能够收回的发票、持续下单的客户以及有望转化为收入的合同，但贷款方看到的却是额外的工作量、更多的核查、更多的不确定性，以及可能需要耗费大量时间才能进行有效评估的交易。问题往往不在于价值是否存在，而在于这种价值是否以系统能够以足够低的成本处理的形式呈现。

当资金来自企业本土市场之外时，同样的问题会更加严重。本地贷款机构或许知道如何核查仓库收据或采购订单。新投资者通常不会这样做，而且当这些投资者在不同的区块链生态系统中进行交易时，同一份资产记录必须在所有系统中都可读，否则连接就无法建立。

Uptick 的跨链桥在基础设施层面解决了这个问题，它通过相同的底层架构，确保资产记录在以太坊和其他生态系统中均可读取。这样，制造商就无需为每个新市场重新打包同一份采购订单，贸易公司也无需从头开始重新解释同一份仓库收据。

资产记录只需传输一次，无论到达何处都保持可读性，这意味着吸引新投资者的障碍不在于重建整个文件，而在于确保他们能够读取已有的文件。

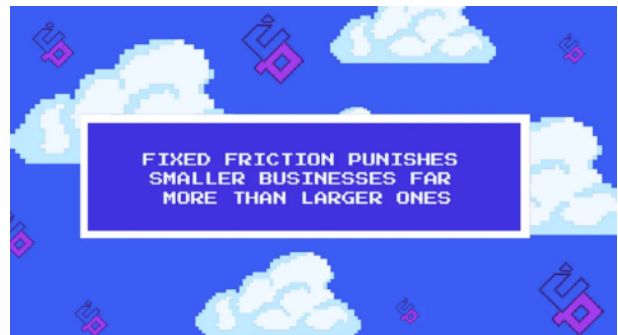


已确认的发票听起来很有用，库存清单听起来很有用，来自信誉良好的买家的采购订单听起来很有用，有稳定付款记录的收入流听起来也很有用，但这些本身都无法转化为外部融资。只有当不了解这家企业的人能够认可他们所看到的资产时，它们才具备融资的条件。而对于许多小型企业来说，这恰恰是摩擦的开始。

资产的价值或许是实实在在的，但相关的记录往往过于分散、不完整，或者核实起来成本过高。谁开具了发票至关重要。买家的可靠性、款项是否按时到账、所有权、交付和交易记录是否一致（无需额外解释）等问题也同样重要。一旦这些证据分散在收件箱、PDF、电子表格和本地系统中，即使是原本可靠的资产也会显得黯然失色。

这就是为什么许多优秀的企业会陷入进退两难的境地。它们并非缺乏商业价值，而是缺乏可携带的证据，而这两者是截然不同的问题。如果资产本身确实存在缺陷，则无需过多改进；但如果资产本身可靠，而相关的证明材料却杂乱无章，那么阻碍因素就在于验证、信息连续性以及让非本地市场人士也能理解整个过程的成本。

这些措施并不能使缺陷资产变得更强，但可以降低验证可靠资产的成本。



交易规模是造成这一问题始终存在的最顽固的结构性原因之一，而这与企业本身的好坏无关。尽职调查仍然需要时间，法律审查仍然需要成本，合规工作仍然必不可少，而且无论交易金额是1000万美元还是10万美元，仍然需要有人核查交易对手、付款记录、所有权、文件和可执行性。工作量并不会因为机会减少而相应减少。

对于那些试图为普通商业价值融资的企业来说，这是一个真正的结构性问题。较大的交易可以吸收很多摩擦，而较小的交易往往无法做到这一点。这意味着，即使拥有完全合法资产的企业，最终也可能因为围绕这些资产的流程成本过高而无法获得足够的资金。

正是出于这个原因，市场不断倾向于规模更大、流程更规范、更标准化的交易。这并非总是对企业质量的评判，而往往只是对处理成本的评判。这种区别至关重要，因为它悄然决定了谁能获得融资，谁又不能。

即使潜在机会并不明显更强，那些拥有资源来妥善包装、聘请支持人员并生成更清晰报告的企业，看起来也更安全。而拥有实际资产的小型型企业却不断错失良机，因为与可用资金相比，获得这种安全感所需的投入似乎过高。

营运资金一直是小型企业面临的结构性问题，部分原因是融资成本高昂，即便不考虑利率或定价因素。融资过程本身就需要成本，而这些成本最终会落在最无力承担的企业身上。

Uptick 可以降低这类成本，因为交易对手核查可以与 DID 凭证关联，而无需为每笔交易重复

完整核查。资产记录可以随索赔转移，而无需每次审查都重新建立，结算也可以采用适合交易的支付方式，而无需另行定制。

交易仍然需要承销，但真正减少的是重复核查的浪费。即使这一层面有所改善，小型企业也不会突然变得没有风险，但它们确实更容易评估、更容易处理、更容易合作，而仅此一点就改变了谁会被认真对待的经济格局。



许多小型企业主认为融资主要取决于企业自身的实力。的确如此，但其中还有更多微妙之处。

即使企业本身实力雄厚，如果其相关记录薄弱，融资也可能困难重重。付款历史、交易对手历史、所有权清晰度以及资产层面的文件记录都至关重要，因为任何能让外部人员更容易了解企业状况的因素，都会提升企业获得的认可度。

一家在发票、交易对手、付款和运营历史方面拥有更佳连续性的企业更容易获得信任。它能减少融资阻力，减少每次新评估人员介入时重建信任所需的时间，并且往往能更快地完成融资流程。这会影响决策速度、参与意愿，以及企业是否被认为足够可靠，值得投入资源。

RWA（风险加权资产）更有力的论点并非数字化呈现能够神奇地创造价值（事实并非如此），而是更清晰的记录、更强的可追溯性和更持久的历史能够改变那些未曾参与企业创建过程的人们对价值的理解。贷款人或投资者不仅会问债权是否存在，还会问信任它需要多少工作量。如果工作量减少，经济效益就会发生转变。

贷款人提出的问题看似枯燥：我能否在不联系五个人、等待两周的情况下信任这份文件？

Uptick 有助于在资产层面解答这个问题。DID 基础设施意味着交易对手的凭证会随其转移，因此无需每次处理新交易时都重新进行身份验证；可编程 NFT 会在债权转移过程中保持所有权和条款的关联；去中心化数据服务 (DDS) 会在受控访问下提供支付历史记录，因此贷款人无需手动整理信息。

债权是否在链上固然重要，但更重要的是，当有人需要时，证明文件始终存在。



市场自然会关注规模最大的基金、最知名的机构和最引人注目的试点项目。这些故事固然重要，但长远机遇可能同样取决于那些不那么光鲜亮丽的资产，例如与贸易相关的债权、与实际活动相关的收入，以及那些并不引人注目但却必不可少的资产——因为企业已经依赖于它

们。围绕重复性商业问题构建的市场往往比围绕技术可行性展示而构建的市场更持久。

如果普通企业更容易获得营运资金，那么RWA市场就不再像是一个引人注目的类别，而更像是大多数企业每月都会面临的问题的解决方案。

小型企业不需要未来主义的叙事，他们需要的是减少价值和流动性之间的浪费、减少延误、减少人工重置，以及缩小企业持有资产与其实际可用资产之间的差距。他们感受到的压力并非抽象概念，他们应对压力所需的基础设施也并非抽象概念。

这就是考验。关键不在于基础设施能否处理那些已经牵涉到律师和审计师的资产，而在于拥有可靠采购订单的制造商或持有仓单的贸易公司能否在无需每次都从头开始准备的情况下获得融资。

如果融资变得更容易，那么基础设施就真正发挥了作用。



hello@uptickproject.com



[@Uptickproject](https://twitter.com/Uptickproject)



[@Uptickproject](https://t.me/Uptickproject)



[Uptick Network](https://discord.com/invite/UptickNetwork)



[Uptick Network](https://www.youtube.com/UptickNetwork)